

93192

## INFORME DE GERENCIA

Quito, 18 de marzo de 2008

Señores  
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA EMPÁCALI CIA. LTDA.  
Ciudad.-

En mi calidad de Gerente General de la empresa tengo a bien presentar a ustedes el informe de la gestión Administrativa, Financiera y Operacional desarrollada durante el año 2007.

### ADMINISTRATIVO

Durante este período la empresa se ha consolidado administrativamente, cuenta al momento con Administradores de puntos de venta, en las ciudades de Tulcán y Quito, así como con una oficina administrativa matriz desde la cual se monitorea la información administrativa financiera del negocio.

La exigencia del mercado competitivo en el área agroindustrial, nos ha obligado a desarrollar e implementar estrategias de negocio así como a la continua capacitación de nuestro personal de planta, pudiendo asegurar que tenemos un equipo de trabajo debidamente entrenado y capacitado para enfrentar los retos del mundo económico y su globalización.

### FINANCIERO

La empresa durante este período alcanzó un importante volumen de ventas por el valor de \$. 14'659.586 dólares, en el mercado local.

La empresa a incrementado sus activos propios, el inventario almacenado en sus bodegas y el rubro importante el inventario almacenado en sus bodegas y el rubro es objeto de comercialización; sus activos suman 2'861.223.



Con estos resultados el patrimonio de la empresa se ha consolidado en la cifra de \$ 273.082 dólares. Esta posición permitirá a la empresa reflejar una solidez frente al mercado, y de ser necesario ante las entidades bancarias para posibles créditos.

### **OPERACIONAL**

El crecimiento experimentado durante este período se ve reflejado en el incremento de personal y servicios de apoyo, lo cual nos ha permitido cumplir con nuestros clientes con oportunidad.

Para la realización de las operaciones la empresa utilizó como punto matriz, la bodega ubicada en la ciudad de Tulcán, y como punto de venta secundario la bodega ubicada en el mercado mayorista de la ciudad de Quito.

### **PROYECCIONES**

Para el año 2008 se espera lograr un mayor crecimiento comercial y un posicionamiento en el mercado mediante la comercialización de marcas propias a través de nuevos canales de venta tales como: SUPERMERCADOS lo cual requerirá del aporte económico de los socios.

Agradezco la confianza brindada a mi gestión, y comprometo el apoyo de ustedes en el crecimiento del negocio.

Atentamente,



Arnoldo Godoy B.  
GERENTE GENERAL